

《工人日报》乔然

“白天上班、晚上学艺”，近来，全国多地的夜校火热“出圈”，凭借超低的价格、丰富的课程，成为不少年轻务工者利用“夜”余时间为自己的“充电”的不二选择。然而，记者走访发现，夜校火爆的同时，也衍生出课程收费乱、内容质量不高、学员维权等乱象。相关夜校工作人员建议，选择夜校一定要谨慎辨别，理性选择，避免上当。



年轻务工者上夜校解压“充电”

晚上8点，下班后的刘梦在街舞教室对着镜子跟随音乐摆动身体，与她一起跳舞的还有20多名年轻人。

25岁的刘梦来自重庆巫溪县，今年7月，她在北京天通苑文化艺术中心报名了街舞夜校班，上课时间为每周二和周六晚上8点到9点，11节课的费用为999元。如果第一次课不满意或者报名人数不够20人，可申请退费。

“上了一天班，人都坐麻了，跟着老师跳舞非常解压。”刘梦告诉记者，夜校课程不仅价格比市面上便宜不少，可选择的项目也丰富多样。“在老家的时候条件有限，根本没有机会去接触这么多丰富有趣的课外兴趣班。”刘梦还和同事们一起报了花艺班，12节课只需500元，她觉得性价比很高。

不少专业的老师也非常喜欢在夜校教课，一位街舞老师向记者表示：“大家因为相同的兴趣而来，每个学员都很有激情，我从他们身上也学习到很多。”

互联网平台数据显示，2023年以来，“夜校”关

键词搜索量同比增长980%；在社交平台上，“夜校”相关帖子的数量超过70万篇。不少地方的夜校开启后，更是出现“开课即满”“一座难求”的场面。

老家在河南焦作农村的李伟如今在上海工作，一次偶然的机会，他在社交媒体中看到有人分享夜校课程：营养师、橄榄球、阿卡贝拉……“有的项目听都没听过。”各种课程让他感觉十分新奇，于是报名了自己感兴趣的试听课。李伟说，夜校不仅让自己在工作之余有了“充电”的机会，还打开了社交大门，“认识了很多新朋友，身边的人都说我越来越开朗了。”

“解压、社交、省钱等都是夜校火爆的原因。”在上海一夜校教授橄榄球的李阳表示。

“假夜校”乱象套路多

随着夜校热度的提升，行业内一些乱象开始出现。记者采访发现，一些机构、个人打着夜校的名义，通过低价吸引客流，推出课程的质量难以让人满意，学员直呼上当。

今年夏天，马杰通过小程序在北京望京报名了吉他夜校课，10节课收费500元。“报名前承诺是5~6人的小班课，开课时，上课群里的学员人数超过了20人。”更让马杰气愤的是，报名需要先交纳300元的“订金”，且在退课时无法退还。“都是个人收款码，没有服务合同，也没有发票，感觉不太正规。”

在上海工作的李颖也是通过小程序报名了Vlog制作夜校课。起初她对课程满怀期待，结果上了两节课后感觉不对劲。“前两节课就讲了如何安装App，以及各种拍摄装备的配置、价格等基础的东西，全程没有干货。”李颖表示，上课的老师也并不认真，东扯西扯，根本学不到东西。

“我上的不是夜校，就是培训机构。”在武汉工作的李萌直言自己被骗了。普通话一直是李萌的弱项，因此她想通过报兴趣班的方式提升。留意到自家楼下有相关的夜校课程，“300元6节课，晚上8点上课，可以试听后再报名交费”，李萌抱着试试的心态报了名。

老师的上课质量确实不错，课上课下的互动也很流畅，本来很满意的李萌没想到，刚上了两次课，工作人员就催李萌续费，想要听剩下的课程需再交5000元。

“这与试听宣传时的300元6节课收费不符呀？”面对李萌的疑惑，工作人员解释称，每次课程是3个课时，两次课就是6个课时。感到无奈的李萌碍于面子就把钱交了，但却觉得这与自己选择夜校的初衷相去甚远，“5000元的价格太贵了，感觉不值”。

加强管理，共同助推“夜校热”

记者注意到，今年3月，团中央基层建设部发布《青年之家·青年夜校项目实施指引》提出，通过多元化途径推动夜校发展，包括政府提高文化领域经费补贴，以及与教育机构、社会机构进行公益合作，助推“夜校热”。政策支持下，各地也积极响应：北京通过资金补贴，与高校、企业合作，提高夜校教学质量；上海推出了“市民艺术夜校”项目，通过线上线下结合的方式，广泛覆盖不同人群……

北京市社会科学院副研究员王鹏表示，夜校持续火热，有助于推动社会形成持续学习的氛围，提升劳动者素质，增强青年就业竞争力，激发城市活力与创新力，同时也体现了年轻人一种积极向上的心态和追求高质量生活的期望。

“对于夹杂其中的乱象，相关部门也应该通过加强监管、引导市场竞争、严格资质审核、定期培训与考核、优化课程设计、引入第三方评估、加强信息公开和建立学员反馈机制等措施，有效解决夜校背后的课程收费、教学内容、师资标准等相关问题，更好满足年轻务工者的需求，保障学员的权益。”王鹏建议。

北京天通苑文化艺术中心相关工作人员表示，当前，市面上确实存在一些不良的培训机构，以夜校的名义进行虚假宣传，甚至欺诈，因此在选择夜校时，要谨慎辨别以防受骗上当。

“报名之前要先了解夜校的背景信息，包括成立时间、资质认证、历史评价等，其次要详细了解课程的具体内容、教学计划和师资情况，确保符合自己的兴趣。此外，勿轻信网络宣传，要多去线下试听考察，并给自己足够的时间考虑，切忌因为一时冲动或碍于面子报名交费。”该工作人员表示。

电话卡直播“0元购”，

骗你没商量

《北京晚报》鹿艺佳 成进羽

在直播带货品类中，电话卡流量卡是成交量较高的品类。近期，记者接到多位消费者投诉，反映这类直播中的主播自称是运营商官方代理，宣称有“低价套餐”，可“0元购”“1分钱领卡”，实际收到货却需要高价充值，暗藏隐性消费。

“0元购”却需高价激活

“精挑细选了好几天，选中了一款19元215G的流量卡，可收到后却变成了39元80G。”陈先生从直播间买了一款移动电话卡，收到货后套餐和资费都和主播宣传的不一样。

记者进入该直播间，映入眼帘的便是背景图上“19元/月”“215G”几个大字，背景图上有多处“中国移动”标识，并注明“真实资费，官方可查”，主播不断向用户介绍该流量卡“点击链接免费领卡，免费包邮到家”……仅记者进入直播间的几分钟内，有多位用户咨询如何办卡、如何选号。套餐价格如此划算还包邮，陈先生以为薅到了羊毛，收到货才得知，要先充值50元激活。激活后他又很快发现，套餐和宣传的压根儿不一样。

低价套餐从未成功发货

记者在各大社交平台搜索发现，很多消费者都有类似被坑经历。卖卡主播往往声称“官方营业厅直发”，以超低价格和超高流量为卖卡噱头。

记者辗转多个直播间尝试，发现直播间内宣传的套餐从未成功发货，总是显示“审核失败”，商家总是寄出一张减配的新卡。被问及具体原因，商家或含糊其词或玩失踪不予回复。记者近一个月来持续关注了类似的几个直播账号，多数主播一旦卖出号卡，便对消费者的售后问题不再理会。更“巧合”的是，仅仅过去一个月，原本每天不间断开播的主播无一例外全部不再直播。

代理商套路重重谁来监管

随着调查深入，记者发现，成为代理商的门槛极低，只需一张身份证就能做“正规代理”。多位网友表示，代理商销售网庞杂而混乱，几乎没有准入门槛，出现问题该由谁监管？记者咨询了各大运营商及直播平台。

移动客服人员表示代理商的具体宣传行为难以监控，如果是号卡本身出现问题可以联系官方客服。部分代理商售出一批号码后就会闭店，缺乏诚信，但运营商无法对其宣传行为进行监管。联通和广电客服人员则回复，不清楚代理商的行为，只能帮忙记录反馈。电信客服人员也回应，代理商的活动更新一般不会告知官方，如有消费者遇到代理商虚假宣传等问题，客服人员可以帮忙反馈。然而多位消费者指出，反馈之后并无任何结果。

直播平台官方客服则表示，如遇问题消费者可以向平台进行举报，若存在违规行为，经平台核实后将会对其作出整改。但一些消费者表示，很多商家卖完就跑路，这种事后追责有些“马后炮”。

北京瀛和律师事务所律师陈阳认为，代理商直播卖卡时谎报流量、任意换卡，本质是故意误导消费者、虚假宣传的行为。对代理商虚假宣传问题，运营商和电商平台均具有监管责任。他建议，市场监管部门出台针对性的监管规定，对目前存在的违规行为做出明确规定。